



VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius



SKUTECZNY HANDLOWIEC - jak budować wartość i efektywnie sprzedawać? - szkolenie

Numer usługi 2024/02/16/144537/2075242

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.07.2024 do 24.07.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane do: osób, które sprzedają produkty i usługi, przedstawicieli handlowych (B2B, B2C), konsultantów i doradców oraz specjalistów ds. sprzedaży. Zapraszamy również szefów sprzedaży - zawsze możesz podzielić się swoją wiedzą ze swoimi współpracownikami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	22-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do

- badania potrzeb klienta, dzięki czemu mogą odkryć prawdziwe potrzeby klienta
- przygotowania prezentacji język korzyści i budowania wartości dla klienta, tak by cena była mała ważna

- prezentowania rozwiązań potrzebnych klientowi tak by sam chciał kupić,
- skutecznego obalania obiekcji jak „nie dziękuję”, „za drogo” czy „nie jestem zainteresowany”
- kontraktowania klienta, by z satysfakcją zamykać sprzedaż i nie pozwolić na odkładanie jej w czasie

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Definiuje, jak stworzyć strukturę działań sprzedażowych, która realnie rozwiąże problem klienta i nie konkurować ceną. Rozróżnia jak budować relację i pobudzać potrzeby klientów, dzięki zaangażowaniu i odpowiednim pytaniom.</p> <p>Obsługuje sprzedaż doradcą. Charakteryzuje procesy sprzedaży produktów i usług, aby sprzedawać pomimo trudnego rynku i innych tego typu wymówek Klientów.</p>	<p>Podsumowanie i informacje zwrotne dla uczestników.</p> <p>Informacja zwrotna dla uczestników po ćwiczeniach i warsztatach oraz innych aktywnościach wymagających efektów uczenia się.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Definiuje, jak działać, by pozyskiwać więcej klientów, tak aby ilość zawartych transakcji wzrosła.</p> <p>Planuje działania tak, by nie walczyć z ceną.</p> <p>Rozróżnia jak budować wartość i sprzedawać, aby nie rozdawać rabatów.</p> <p>Definiuje jak działać, by klient nie odkładał decyzji w nieskończoność.</p>	<p>Podsumowanie i informacje zwrotne dla uczestników.</p> <p>Informacja zwrotna dla uczestników po ćwiczeniach i warsztatach oraz innych aktywnościach wymagających efektów uczenia się.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Charakteryzuje etapy rozmowy, od czego zacząć rozmowę, by nie usłyszeć: nie dziękuję, nie jestem zainteresowany! Mam już swojego dostawcę itp.</p> <p>Rozmowę prowadzi tak, by doprowadzić do zamknięcia sprzedaży.</p>	<p>Podsumowanie i informacje zwrotne dla uczestników.</p> <p>Informacja zwrotna dla uczestników po ćwiczeniach i warsztatach oraz innych aktywnościach wymagających efektów uczenia się.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia: Uczestnik ukończył szkolenie SKUTECZNY HANDLOWIEC - jak budować wartość i efektywnie sprzedawać?

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, znak jakości i rekomendacje trenera VIDİ

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

Program

UMYSŁ i OSOBOWOŚĆ HANDLOWCA

Wykorzystanie najnowszej wiedzy o mózgu w kontekście zachowań, preferencji i decyzji zakupowych klientów.

Typologia osobowości.

WIZERUNEK HANDLOWCA

Skuteczna komunikacja.

Pierwsze wrażenie.

Dress code.

LOJALNOŚĆ KLIENTA

S.U.P.E.R. postrzeganie handlowca przez klienta.

7 zasad budowania lojalności klientów.

Kiedy klient zrywa współpracę – motywy.

UMIĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE HANDLOWCA

Proces komunikacji z klientem.

Unikanie negatywnych wypowiedzi.

Jakich informacji potrzebuję i jak je pozyskam?

Sztuka zadawania właściwych pytań:

ćw. pytania otwarte

Efektywne słuchanie.

JAK BYĆ EKSPERTEM I BUDOWAĆ WARTOŚĆ DLA KLIENTA

W poszukiwaniu argumentów.

4 ASY sprzedawcy.

Budowanie wartości osoby/produktu/firmy.

Pewność siebie/autoprezentacja.

Cena - kiedy klient wybiera najniższą?

Pytania kupno/brak zakupu - ćwiczenia w tej części:

ćw. dlaczego?

ćw. 4 asy

ćw. autoprezentacja

ćw. pytania kupno/brak

EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁAŃ SPRZEDAŻOWYCH

Nawyki pomagające i ograniczające.

Zastosowanie języka korzyści.

Określanie celów.

Ćwiczenia w tej części:

ćw. 80/2

ćw. nawyki

ćw. PCK

ćw. 20 korzyści

ćw. SMART

OBIEKCJE I ZASTRZEŻENIA

Jak radzić sobie z obiekcjami.

Reakcje na wymówki klienta.

Kontraktowanie i finalizowanie transakcji.

Ćwiczenia w tej części:

ćw. najczęstsze obiekcje

ćw. obiekcje i reakcje

ćw. kontraktowanie klienta

PODSUMOWANIE SZKOLENIA

Kąsiob - gra sprzedażowa.

ZZZ - co zabrają, zmienią i zostawią uczestnicy szkolenia?

gra podsumowująca.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 ETAPY ROZMOWY Z KLIENTEM / SONADOWANIE KLIENTA rozmowa na żywo	-	23-07-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 14 przerwa	-	23-07-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 14 KOMUNIKACJA Z KLIENTEM Moduł: OTWARCIE ROZMOWY rozmowa na żywo	-	23-07-2024	10:45	13:00	02:15
4 z 14 ANALIZA SPRZEDAŻY Moduł: JĘZYK KORZYŚCI rozmowa na żywo	-	23-07-2024	10:45	13:00	02:15
5 z 14 przerwa	-	23-07-2024	13:00	13:30	00:30
6 z 14 KOMUNIKACJA Z KLIENTEM Moduł: OTWARCIE ROZMOWY rozmowa na żywo	-	23-07-2024	13:30	14:30	01:00
7 z 14 przerwa	-	23-07-2024	14:30	14:45	00:15
8 z 14 SESJA Z TRENEREM Indywidualne rozmowy z uczestnikami. Sesja pytań do trenera. rozmowa na żywo	-	23-07-2024	14:45	16:00	01:15
9 z 14 PREZENTACJA SPRZEDAŻOWA rozmowa na żywo	-	24-07-2024	09:00	10:30	01:30
10 z 14 przerwa	-	24-07-2024	10:30	10:45	00:15
11 z 14 przerwa	-	24-07-2024	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 14 KOMUNIKACJA KLIENTEM rozmowa na żywo	-	24-07-2024	13:30	14:30	01:00
13 z 14 przerwa	-	24-07-2024	14:30	14:45	00:15
14 z 14 OBIEKCJE I ZAMKNIĘCIE rozmowa na żywo	-	24-07-2024	14:45	16:00	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały szkoleniowe
- Karty pracy
- skrypty w postaci e-book
- certyfikaty
- Po ukończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają zaświadczenia i certyfikaty ukończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe

INFORMACJE DODATKOWE:

- **!** Szkolenie może być rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników. Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

→Szkolenie obejmuje 14 godzin zegarowych szkolenia tj. 16 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.

1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

Warunki techniczne

Do realizacji szkoleń online korzystamy z **platformy Zoom**.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari).

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

Uczestnicy widzą i słyszą siebie wzajemnie. Mogą brać aktywny udział w szkoleniu. Uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.

Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.

Dodatkowo wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online.

Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia.

! Jak przygotować się do szkolenia:

- sprawdź łącza internetowego, zadбай o jego dobrą jakość
- przygotuj
 - miejsca na czas szkolenia, gdzie możesz się skupić
 - notes, długopis
 - szklanka wody czy kawa/herbata
 - pamiętaj, by twój sprzęt był naładowany.
- opcjonalnie wydrukuj ćwiczenia, jakie dostaniesz przed szkoleniem, aby na bieżąco pracować z trenerem i grupą
- kamera i mikrofon ułatwiają pracę i integrację, zwykle każdy uczestnik ma włączoną kamerę i dostęp do mikrofonu, dlatego sprawdź, czy działają u Ciebie.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

W trakcie szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoj
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego

Kontakt



Beata Kubicius

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316